

GILCLÉR
REGINA

100%

ATITUDE

MOTIVAÇÃO & RESULTADOS



VISEU





Copyright © Viseu

Copyright © Gilclér Regina

Todos os direitos reservados.

Proibida a reprodução total ou parcial desta obra, de qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico, mecânico, inclusive por meio de processos xerográficos, incluindo ainda o uso da internet, sem a permissão expressa da Editora Viseu, na pessoa de seu editor (Lei nº 9.610, de 19.2.98).

editor: Thiago Domingues Regina

projeto editorial: BookPro

coordenação editorial: Blenda Castro

revisão: Alice Costa

copidesque: Évelin Tiedt

diagramação: Pedro Diniz

capa: Vinicius Ribeiro

e-ISBN 978-85-9399-128-8

Todos os direitos reservados, no Brasil, por

Editora Viseu Ltda.

contato@editoraviseu.com

www.editoraviseu.com

Apresentação

“Você é contratado pela capacidade, mas é demitido por causa do temperamento.”

Atitude e temperamento são palavras de sucesso! Todos nós nascemos com carisma, com dons e talentos que nos tornam únicos. Todos nós temos alguma qualidade que sobressai, que nos faz brilhar, mas o caráter se desenvolve com o tempo.

Tenho sempre colocado em minhas palestras que a atitude é a palavra mais importante do dicionário assim como o amor é a palavra mais importante do mundo. Quando elas se juntam é certeza de sucesso assim como a união de conhecimento com criatividade.

As pessoas podem acompanhá-lo pelo carisma por uma semana, um mês ou talvez dois, mas o temperamento faz com que as pessoas gostem de você por toda a vida.

Uma pesquisa feita em Harvard com 5.000 pessoas demitidas mostrou que 89% delas tinham sido eliminadas pelo temperamento e não por falta de capacidade. Quando você vai procurar emprego, é contratado pela capacidade, mas, quando é demitido, é por causa do temperamento. Nenhum chefe quer ter na equipe uma pessoa que rende 100%, mas que seja intolerável.

Com certeza ele vai escolher a que rende 50% ou 60%, mas que tem capacidade de se relacionar. Numa promoção entre a competência e a lealdade eu fico com a última porque competência eu ensino, lealdade não.

Conhecemos o valor de Davi graças a Golias, por ter sido ele quem

despertou a coragem que Davi sempre teve. Davi não se colocou perante Golias para fazer alarde de sua coragem, ele sempre a teve e foi para o enfrentamento por duas razões de temperamento: o medo dos soldados de Israel e pela provocação de Golias que o despertou.

Pense bem, você não precisa ser forte, nem sábio, nem prudente, nem eloquente, nem ligeiro. O mais importante na vida é ter atitude e não desistir. Nunca comece voltando ao passado. Seu presente não será construído com os retalhos do passado. O êxito de ontem não servirá para o sucesso de hoje. A atitude de hoje sim.

Conclusão: O problema não forma o seu caráter, a única coisa que faz é mostrá-lo.

Seja bem-vindo a este livro e faça da atitude a arma mais poderosa de sua vida. Lembre-se sempre que palavras são palavras, promessas são promessas e desculpas são desculpas, mas vivemos de resultados. E estes não existem sem atitude.

Venha comigo, façamos uma boa viagem rumo ao sucesso e a alegria de viver.

Gilclér Regina

Prosperidade, Atitude & Relacionamentos!

“Seja humilde para aprender e mais humilde ainda para ensinar. A vida é um bumerangue, vai te dar o que você der a ela”

Gilclér Regina

Não importa o tempo que leve, se você plantou irá colher. Essa atitude acabará com a carência e trará abundância.

Prosperidade não é ter uma benção, é ter acesso à fonte das bênçãos. Não é ter roupa, porque hoje você tem e amanhã ela estará velha ou rasgada. Prosperidade é ter acesso a quem lhe proporciona a roupa, à fonte, e essa fonte está dentro de você.

É preciso você querer e ter foco para chegar até essa fonte e ter o controle de sua vida. Não importa o tamanho da crise ou do seu problema, a riqueza está no seu coração através de suas atitudes, sua motivação, sua busca por coisas melhores, a excelência.

Esta percepção faz com que na vida nós encontramos novos ricos que são ex-pobres e também novos pobres que são ex-ricos, isto é, pessoas que perderam o foco.

Um vendedor não tira pedido, ele fecha negócios porque se relaciona com seus clientes e potencializa seus resultados porque se interessa pelos problemas e questões do seu cliente, do seu mercado e toma atitudes em relação a isso.

A sua riqueza está nos seus relacionamentos. Quanto mais bem relacionado você for, mais possibilidade de retorno terá. Mas preste sempre atenção: você tem duas coisas dentro de você, a riqueza e a miséria. É preciso despertar a primeira e neutralizar a segunda.

Quanto mais estreito for o seu mundo, menos possibilidades de crescimento surgirão na sua vida. Se o seu círculo de amizades resume-se a quatro ou cinco pessoas e sempre os mesmos, chegará um momento em que suas bênçãos ficarão reduzidas porque Deus coloca bênçãos nas pessoas e quanto mais pessoas você conhecer mais possibilidades serão acrescentadas em sua vida.

Resumindo meu caro amigo, seja humilde para aprender e mais humilde ainda para ensinar às pessoas. Hoje elas estão embaixo, amanhã uma delas poderá estar acima de você. E a sua atitude pode trabalhar a favor ou contra. A diferença entre o veneno e o remédio está na dose. Esta dose chama-se comprometimento. Tenha esse pensamento com direção e multiplique suas bênçãos e seus resultados!

Indicador de Atitude!

“A Bíblia é o melhor livro que existe sobre desempenho. É também o melhor livro de Atitude”

Gilclér Regina

Haverá um “indicador de atitude” que avalie perspectivas e conquistas? Quando a atitude não é positiva e provoca resultados indesejados, pode ditar o desempenho? Como pode ser mudada esta atitude? E, se muda, quais as consequências para quem está em volta?

Nós temos a disposição um livro de atitude: a Bíblia Sagrada. O Apóstolo Paulo quando escreveu para a igreja em Filipos firmou diante daquele povo um indicador de atitude dizendo: “Seja a atitude de vocês a mesma de Cristo Jesus”.

Nas palavras daquilo que entendemos Cristo como “Liderança Servidora”, Ele, embora sendo Deus, não considerou que, mesmo como homem, o ser igual a Deus era algo a que devia apegar-se; mas esvaziou-se a si mesmo, vindo a ser servo, tornando-se semelhante à humanidade.

O resultado de uma mente renovada ou uma atitude diferente é provar e preencher a vontade de Deus. Novamente vemos nisso que a atitude dita o desempenho.

O Rei Salomão também mostra que a boa atitude e a motivação andam de mãos dadas quando disse: “o coração alegre (motivado) é bom remédio, mas o espírito abatido (desmotivado) faz secar os ossos”.

Difícilmente conseguimos passar um dia sem pronunciar a palavra

“atitude” em alguma conversa. Pode ser usada como um elogio ou uma reclamação. Pode significar a diferença entre promoção e rebaixamento. Algumas vezes a sentimos e outras nós a vemos.

A atitude é um sentimento interior expresso pelo comportamento. Não percebemos o “beicinho” de quem reclama ou o “maxilar e sorriso” do perseverante. Engraçado, o Profeta Samuel disse: “O homem vê a aparência, mas Deus vê o coração”.

Devemos ter mais cuidado com nossa atitude que pode ter ficado endurecida com uma doença, uma falência, um desemprego, um concorrente desleal, um adversário difícil, um casamento em conflito, um futuro sombrio...

Quando essa nossa atitude é positiva ela dissipa todos estes temores, nossa mente expande, aceitamos desafios, enxergamos melhor o futuro e parece até um passe de mágica, mas os resultados positivos ficam mais evidentes.

Alguém chamaria isso de autoajuda. Eu afirmo que é ajuda do alto. Eu até mudaria em algum momento a palavra atitude por altitude, uma atitude voltada para o alto.

Orar é a avenida central que Deus usa para nos transformar. Orar é mudar. Portanto, não existe meia-atitude, meia-fé, meia-verdade, meio-amor.

Fórmula do sucesso espiritual:

Se você quer ficar aflito - olhe para dentro.

Se você quer ser derrotado - olhe para trás.

Se você quer ser distraído - olhe ao redor.

Se você quer ficar angustiado - olhe para frente

Se você quer se entregar - olhe para cima!

Não existe uma atitude perfeita e sem defeitos. O que existe é uma atitude aplicada. Ela não pode ficar estagnada. Um balão meio cheio está cheio de ar,

mas não está cheio de capacidade. Um elástico que segura dois objetos só é eficiente quando estiver esticado.

O que você precisa para esticar este elástico de sua vida? Que atitude requer? Você está conseguindo se adaptar? Pense comigo, se vier uma “nova tempestade”, o que irá fazer? Que atitude tomar desde já para prevenir? Você está preparado?

Reflita comigo nas palavras de Jonh Maxwell: “As pessoas não sabem o quanto você sabe até saberem o quanto você se importa”. Isso é atitude!

Prezado leitor, lembre-se: Com Jesus a vida torna-se incrível.

O Líder e as Atitudes que Constroem o Sucesso!

“Tudo o que vem até você é atraído pela maneira como você pensa e pelas imagens que você guarda em sua mente. Esta é a diferença que faz com que 1% da população mundial ganhe cerca de 96% do dinheiro que é gerado no Planeta”

Gilclér Regina

São coisas que os babilônios já sabiam assim como também Platão, Shakespeare, Newton, Beethoven, Einstein...

Todo esse comportamento da mente é transformado em atitudes diárias do ser humano que define o sucesso e que percebemos no trabalho de liderança que é desenvolvido dentro das empresas.

Uma empresa começa quebrar cinco anos antes e a razão concentra-se, em geral, nas atitudes de liderança. Existem dois tipos de atitudes que fazem um negócio quebrar.

Já vi muitas empresas quebrarem por estas duas situações igualmente nocivas ao negócio. A primeira são pessoas que não sabem delegar, que tem que se meter em tudo e se irritam até com a posição do cafezinho na sala. Pessoas que opinam até em qual marca de sabonete se deve ou não comprar! Aliás, estes enfartam cedo.

Em segundo, está o despreocupado por completo, aquele que faz de conta que é míope e “não enxerga” muitas coisas... Prefere não despedir para não

queimar sua imagem, vai relevando os erros daqueles que sempre chegam atrasados, fazem interurbanos com o telefone da empresa e usam o Facebook e outras mídias sociais para fins pessoais na hora do trabalho...

Ou ainda fazem “vista grossa” para aqueles que ficam horas na Internet conversando com amigos e visitando sites inúteis... A própria equipe começa a pensar que se nem o “chefe” se preocupa, muito menos eles devem se preocupar...

Na primeira situação o resultado é desastroso, causando um constante mal estar, um ambiente carregado. Na segunda, sentem o desleixo daquele que deveria ser o exemplo, sentem-se inseguros e não apostam no futuro da empresa nem de suas carreiras por lá.

O líder de verdade aposta no negócio, nas tecnologias, mas acima de tudo, nas pessoas e sabe que elas devem fazer a diferença, focadas no negócio, comprometidas e não apenas envolvidas e que todos, sejam quais sejam os cargos, devem ter uma meta, um grande objetivo, tudo centrado nos ideais e propósitos do negócio.

Aprendi com minha mãe um velho ditado que diz que quem queimou a língua com sopa quente não esquece de soprar a próxima vez.

Na empresa, nós podemos delegar, compartilhar, persuadir, determinar, conforme as equipes e o nível de tarefa exigido... Mas não faz mal a ninguém remapear sempre o terreno para ver como as coisas estão fluindo e se for o caso, fazer uma correção de rota.

Marca... Clientes... Equipe!

“Colaborador é quem colabora com o outro, isso é coopera. Você não pode construir uma empresa 100% em resultados com uma equipe 50% em comprometimento.”

Gilclér Regina

O que é mais importante para uma empresa: Marca, clientes ou a sua equipe de trabalho que chamamos de colaboradores?

As empresas podem ter o maior sucesso, mas nada serão se não houver pessoas. São elas que “laboram” que definem propósitos, atitudes, realizam esforços de marketing, administram recursos, estabelecem metas, definem preços e tantas outras decisões.

O recurso mais importante deixou de ser o capital financeiro para ser o capital intelectual, baseado no conhecimento. E este destrói incertezas. Em síntese, o capital financeiro guarda sua importância relativa, mas depende totalmente do conhecimento sobre como aplicá-lo.

E onde está esse conhecimento? Na cabeça das pessoas, na mente e no coração da equipe.

É nesse contexto que entram marcas e clientes. As marcas não pertencem mais às empresas, e sim as pessoas e isso passa a ter um significado emocional.

E o que dizer dos clientes? O marketing está diretamente ligado a eles. Fazer marketing significa satisfazer necessidades e desejos. As empresas precisam criar e apresentar uma proposta que atenda às necessidades das

pessoas (clientes), para facilitar a sua escolha e proporcionar o máximo de valor.

As empresas devem adotar um foco centrado em sua equipe, pois ela é geradora de conhecimento, o ativo intangível de maior valor.

Construir uma cultura de equipe orientada para clientes é estar presente e com força no mercado. Afinal, não existe mercado parado, existe gente parada.

Contrate a pessoa certa, desenvolva sua equipe para que ela possa oferecer qualidade, seja em atendimento, em manipulação de um produto, em assistência, na realização de um serviço e com isso você fideliza os clientes para uma vida inteira.

Reter essa equipe é o lema de sucesso, a bandeira de gestores inteligentes e sensíveis com as constantes mudanças de mercado.

Não existe empresa de atitude sem uma equipe de atitude. Você não pode construir uma empresa 100% em resultados com uma equipe 50% em comprometimento. Meia-verdade no meu vocabulário é mentira!

Quando você pensar em motivação de sua empresa, na sua equipe e nos seus clientes, pense de forma integral, ou seja, 100% motivação e 100% com atitudes que geram vida e resultados.

Concorrência

“Quando você começa a esconder a motivação que tinha quando se atrevia a sonhar, coloca os seus projetos debaixo do tapete.”

Gilclér Regina

Tem muita gente na vida que administra seus negócios e suas carreiras mais preocupadas com o seu vizinho do que consigo mesmo. Muitos tomam suas decisões com base no que os outros vão achar e não como irão se sentir.

O conselho que possa dar é você nunca concorrer com ninguém. Só com você mesmo. Você não precisa receber o mesmo salário que o outro, precisa, sim, ganhar mais do que recebe hoje.

Claro que na visão estratégica, informação é fundamental. Para vencer uma guerra é preciso saber quem é o seu adversário, ter informações reais sobre ele e suas estratégias.

Porém, na vida pessoal, percebemos que o maior concorrente do ser humano é ele próprio, com suas inseguranças, seus medos que são transformados em atitudes erradas.

Você não precisa ter o corpo da modelo da moda. Apenas precisa perder peso ou mesmo ir a uma academia e ainda quem sabe aquela caminhada no parque, preventiva para sua saúde, seu bem-estar, pelo próprio prazer do exercício.

Não se compare com ninguém, nem permita que outros o façam. Não concorra. Supere-se. Você deve contar apenas com você mesmo para isso.

Quando você começa a esconder a motivação que tinha quando se atrevia

a sonhar, coloca os seus projetos debaixo do tapete.

Neste caso, o seu concorrente não estará dormindo de touca nem te estenderá a mão para cumprimentá-lo.

Vivendo pelo Fracasso ou pelo Sucesso!

“Muitas pessoas são bem-sucedidas nos negócios, mas não tem ideias de como ser assim na vida.”

Gilclér Regina

Tudo que acontece em nossa vida está diretamente ligado às escolhas que fazemos. Muita gente tem feito um direcionamento para o trabalho alcançando níveis incríveis de sucesso, mas levando uma vida pessoal e familiar em permanente estado de crise.

A maioria de nós supervaloriza alguma área de nossas vidas como uma maneira de mascarar problemas em outras.

Pessoas evitam lidar com problemas ou outros aspectos de suas vidas, tais como casamento, relacionamentos, finanças e saúde. Mas por que fazem isso? Qual é o motivo? Sempre há um motivo.

Para a maioria de nós, é mais fácil - ou imaginamos que seja mais fácil – seguir em frente, a duras penas, ativando o piloto automático, que é o mesmo que viver pelo fracasso, pois não fazemos mudanças necessárias para viver pelo sucesso.

Viver pelo fracasso significa escolher viver com a dor e a frustração, seja pela distância de filhos e família, seja por conviver com pessoas dentro de casa que são quase estranhas por estarem sempre ausentes.

Por que escolher isso então? Ficar estagnado é mais fácil que enfrentar a

mudança. Essa é a questão. O que você está evitando? Talvez você tema a mudança. Sejam quais forem suas razões, é hora de desafiar o elefante branco, assumir a responsabilidade, fazer algumas novas escolhas e, então, tomar uma atitude.

Viver pelo sucesso faz você ser um profissional competente, mas também ter seu casamento nos trilhos, seu relacionamento com os filhos mais presente e surpreendentemente, tenho presenciado pessoas que fizeram esta transformação e passaram a ter mais sucesso ainda na vida profissional.

Só que agora são profissionais felizes e pessoas felizes. Essa tendência é também de construir uma empresa mais feliz com pessoas mais comprometidas e alegres. O novo ambiente também faz a diferença.

A viagem deve ser tão boa quanto o destino e a felicidade está não somente no destino, está também na viagem. Não espere para ser feliz!

Acreditar e ser Rápido!

“Não é o maior que vai engolir o menor... Vai fazer sucesso quem acreditar na sua vitória.”

Gilclér Regina

O seu tamanho não vai levar você ao sucesso. A sua atitude sim. Hoje o mundo é dos rápidos nas decisões de negócios, na busca de conhecimento, na qualidade das parcerias e da qualidade de vida.

A única vantagem competitiva sustentável é a capacidade de aprender mais rápido e melhor do que os seus concorrentes. E também estar atento para entender que os seus concorrentes não “dormem de touca”.

Hoje o diploma é um produto perecível, já vem carimbado com tempo de validade. Ajuda a entrar, a fazer um concurso... Mas não ajuda a permanecer se não tiver conhecimento continuado e atitude proativa.

Os motivados fazem e os desmotivados reclamam. O único lugar onde estão as pessoas que “sabem tudo” da vida é o cemitério. Isto é: O sucesso é de quem continua aprendendo e por aqui a fila anda.

Os vencedores não precisam de ninguém que os cobrem, porque já o fazem. Os vencedores fazem o que os perdedores não querem fazer.

Temos que ter a consciência de que a vida é uma grande escola, mas pouco ensina para quem não sabe ser um bom aluno. Vamos lá, coragem para vencer... Humildade para viver!

Sim, humildade é a palavra chave de atitude, pois nos mantém com o coração aberto para aprender. Os arrogantes tropeçam no próprio salto e

quando menos esperam, a concorrência passa por cima igual um trator.

Não à toa gosto sempre de relembrar que atitude é a palavra mais importante do dicionário, mas existem mais duas palavras: foco, que define metas, negócios, resultados. E mais ainda, a palavra mais importante do mundo que faz com que a humildade esteja sempre presente: Amor. Simples não? Mas é na simplicidade que somos felizes e fazemos sucesso.

Terremotos e Tsunamis!

“O problema não é o problema e sim a atitude que temos diante dele.”

Gilclér Regina

Dizem que passado o terremoto de Lisboa (1755), o Rei perguntou ao General o que se havia de fazer. Ele respondeu ao Rei: “Sepultar os mortos, cuidar dos vivos e fechar os portos”. Essa resposta simples, franca e direta tem muito a nos ensinar.

Quantas vezes temos em nossa vida “terremotos e tsunamis avassaladores”, o que fazer?

Exatamente o que disse o General: “Sepultar os mortos, cuidar dos vivos e fechar os portos”.

E o que isso quer dizer para a nossa vida?

Sepultar os mortos significa que não adianta ficar reclamando e chorando o passado. É preciso “sepultar” o passado. Colocá-lo debaixo da terra. Isso significa “esquecer” o passado. Enterrar os mortos.

Cuidar dos vivos significa que, depois de enterrar o passado, temos que cuidar do presente. Cuidar do que ficou vivo. Cuidar do que sobrou. Cuidar do que realmente existe. Fazer o que tiver que ser feito para salvar o que restou do terremoto.

E fechar os portos significa não deixar as “portas” abertas para que novos problemas possam surgir ou “vir de fora” enquanto estamos cuidando e salvando o que restou do terremoto de nossa vida. Significa concentrar-se na reconstrução, no novo.

Dizem que a guerra é a mãe e rainha de todas as coisas e que os jovens são loucos. Mas não foram os jovens que inventaram as guerras. E assim a história nos ensina com fatos e nos ensina caminhos em nossa vida.

O conselho é simples, quando você enfrentar um terremoto, não se esqueça: enterre os mortos, cuide dos vivos e feche os portos. O caminho que surge a nossa frente pode não ser o mais conveniente, mas pode ser o melhor.

Faz Sucesso quem tem Atitude!

“A cana só dá açúcar depois de passar por grandes apertos.”

Gilclér Regina

As maiores dificuldades das pessoas e dos líderes estão concentradas na dificuldade que se tem em dizer “sim” e dizer “não”.

Você tem que escolher uma vida relevante... Como nós colocamos obstáculos nos caminhos de Deus, não?

A vida é como um eco. Ela vai devolver o que você falar, o que você pensar. Você só pode ser aquilo que tiver. A vida é como um bumerangue... Vai lhe dar o que você der a ela.

Toda derrota é falta de disciplina... E tudo isso está relacionado a dinheiro, saúde, corpo, alma, fé, perdão, tudo...

O que disciplina tem a ver com fé? Com relacionamentos? Com negócios? A resposta é simples: Tudo!

Caro leitor, a fé é algo que vem de dentro e se não for colocada em prática, não vale nada. Entra aí a disciplina. E ter fé exige ultrapassar toda a lógica humana. Milagres acontecem independentemente de nossas tentativas falidas de dar uma explicação convincente. Sim, milagres acontecem!

O que mais questionamos é: Por que estes milagres acontecem para uns e não para outros? Não sabemos. A vida é um mistério! Um dia, na presença de DEUS os nossos olhos se abrirão e entenderemos o que agora, com a razão humana, não nos é permitido conhecer. Diante desta “escuridão” acendo a vela da fé, ligo a tomada da esperança, pois a vida continua... A vida não é

uma emergência, é uma maratona!”

A Bíblia Sagrada fala assim: “Uma fé sem obras é morta”.

Em um relacionamento é a mesma coisa: Tem que ceder, tem que ter habilidade na conduta, às vezes melhorar a emoção, às vezes estar atento a razão e nunca perder a fé e a esperança.

Porém, você não vive só de amor e nem de vento... Não vai ser feliz morando debaixo da ponte. Então, não importa a culpa... Importa a responsabilidade. E se for responsável, tem que ser até o osso. Isso é atitude! É compromisso!

Quando se ensina é aí que se começa a aprender. O que me faz respeitar muito minha atividade de ensinar. Não basta ser profissional, não basta fazer direito. Tem que colocar a alma e o coração. Não basta orar. É preciso ir ao encontro de Deus!

Isto é um pequeno resumo de um relacionamento de sucesso. A escolha é de cada um!

Planejamento & Execução!

“Planejar pode até ser fácil, mas executar é para quem sabe o que quer.”

Gilclér Regina

As empresas buscam motivar os colaboradores e chegam a gastar cifras elevadas em programas que culminam no fracasso. Onde elas estão errando? Eu acredito que o erro número “um” é não perguntar o que é que motiva.

Tudo gira em torno de quatro grandes evidências que eu classifico como:

SABER FAZER

QUERER FAZER

FAZER FAZER

PROPÓSITOS

SABER FAZER: É o método como as ações são feitas. Isso requer treinamento, educação para aplicar o que aprendeu e atitude para colocar em prática.

QUERER FAZER: É a disciplina que se deve ter para alcançar os objetivos. Exemplo: Vendedor que não vender é igual a um diamante no fundo do mar, não tem nenhum valor.

FAZER FAZER: Isso significa fazer com que a equipe faça. Ter atitude para fazer, para a ação. O líder deve ser um motivador de pessoas. Pode até não pegar a mão na massa, mas tem que entender da massa para liderar. É o “como fazer” que atende pelo nome de treinamento. Ter ideia que meta só existe para ser batida. Esse é modelo de governança, direção, liderança que

tem como princípio as metas e como base o crescimento se tornar realidade. A palavra chave é execução.

PROPÓSITOS: A constância, ou seja, os hábitos contínuos de bons propósitos, somados ao foco e a ideia constante de fazer bem feito, entendendo que qualidade e resultados não começam com algo, começam com alguém, ou seja, comigo, com você.

O conhecimento destrói incertezas. Mas para colocar o conhecimento em forma de resultados é preciso atitude. E quando ela soma com foco que é o determinante de resultados através da execução, o sucesso está garantido.

O concorrente não está dormindo, dando bobeira na esquina. Ele está ativo e sorrateiro. As oportunidades na vida são assim, entram pela porta da frente e podem nos encontrar desprevenidos por falta de planejamento e atitude ou entram disfarçadas pela porta dos fundos e se não tivermos preparação e a mesma boa atitude, a execução e o sucesso serão do nosso adversário.

Ter propósitos simplifica a vida de quem precisa de resultados. Simplifica a própria vida. Faz com que ela tenha sentido. Dá direção e estímulo e nos deixa preparados.

Largue a camiseta velha e se renove. Pare um pouco e perceba que mudança é a nossa única grande certeza. Vamos trabalhar o erro honesto, aquele em que só faz quem tenta acertar, mesmo errando. Lembre-se, pai bravo cria filho mentiroso.

Sabemos que motivar 100% é quase impossível. Mas com certeza conseguimos motivar 80% das equipes. O grande ganho de causa é que além de termos a maioria motivada, os outros 20% não conseguem trabalhar contra.

Como disse Martin Luther King: “Se não puder voar, corra. Se não puder correr, ande. Se não puder andar, rasteje, mas continue em frente de qualquer

jeito”.

A inspiração vem dos outros e a motivação vem dentro de cada um de nós. Mas planejamento nenhum do mundo sobrevive se não houver quem execute. Exemplo: Vendedor que planeja muito, mas não executa, isto é, não vende, morre de fome.

Afinal, você erra 100% dos tiros que nunca dá.

Como disse Dostoievski: “O segredo da existência humana consiste não somente em viver, mais ainda, encontrar o motivo para viver”.

Acreditar é o primeiro passo. Olha em frente. Como disse José Saramago: “Não tenhamos pressa, mas não percam tempo”.

Imagine uma nova história em sua vida e acredite nela. Vá em frente. Nós somos as histórias que contamos de nós mesmos.

Portanto, sucesso é igual: “saber fazer”, “querer fazer”, “fazer fazer” e “constância de propósitos”.

Declarações de Atitudes!

“Atitude é o comportamento ditado por uma disposição interior que nos leva a agir”.

Gilclér Regina

”Falar das boas atitudes que podem mudar a vida de uma pessoa compreende palavras como: Motivação; Dedicação; Empenho; Mudança, entre outras...

Motivação significa despertar o interesse. A motivação leva ao entusiasmo. Theos = Deos + Asmo = Sopro, isto é, um sopro divino em sua vida.

Dedicação significa entrega. Quem se dedica, se entrega. É a manifestação de amor. Há coisas na nossa vida que se não tivermos dedicação, fracassaremos.

Empenho é uma grande disposição numa insistência obstinada. Como você tomará decisões e atitudes na vida se você não está disposto a tomá-las de verdade?

Mudanças: Existem pessoas que acreditam que mudarão de vida do dia para a noite como acontece nos filmes. Porém, as mudanças são fruto de renúncias, nova postura, ruptura, quebra...

Sabemos que alguma coisa é significativa para nós quando passa do cérebro para o coração e do coração para a ação. Muitas pessoas param no coração e não seguem...

A pessoa acredita na oração, mas não ora. Pensa em perdoar, mas não

perdoa. Acredita na bíblia, mas não lê.

Não basta mudar, é preciso mostrar que mudou. Não basta orar, é preciso ir ao encontro de Deus. Não basta amar, é preciso demonstrar que ama.

Que atitudes você está tomando na sua vida? Lembre-se, toda mudança gera resistência, gera uma crise inicial e exige tempo, aprendizado. Tem que praticar.

Como está sua vida familiar, seu trabalho, seus negócios? Tudo aquilo que não tiver sua atenção, seu foco e ação, detonará.

O amor precisa ser demonstrado com atitudes.

A propósito, você já deu um sorriso hoje?

Motivação, Talento & Indicadores de Desempenho!

“Sucesso é subir ao topo pela escada e não pelo elevador. Quem sobe pelo elevador chega mais rápido, mas logo cai, não sabe o que fazer lá.”

Gilclér Regina/Ilson Mateus

Fundamentalmente é trocar o torto pelo reto. É trocar o envolvimento pelo compromisso. É conjugar o verbo “Contrariar”. Isso mesmo, contrariar os acomodados.

Praticar uma vida motivada desperta o talento, melhora indicadores de desempenho.

Ter essa motivação e esse talento é subir ao topo pela escada e não pelo elevador. Me inspirei nisso com as palavras ditas numa abertura de uma palestra que fiz, de uma pessoa que muito admiro, um cliente fiel e especial e, sobretudo um amigo, o Sr. Ilson Mateus, presidente do Grupo Mateus com sede em São Luis no Estado do Maranhão.

Quem sobe ao topo pelo elevador chega mais rápido e cai rápido também, não sabe o que fazer lá. O sucesso é apoderar-se do passado, intervir no presente e transformar o futuro.

O que eu conheço de pessoas que querem fazer sucesso, mas não são humildes. Estas pessoas dizem que não são pagas para fazer isso ou aquilo, não tem humildade, são arrogantes e não percebem que arrogância é igual mau hálito, todo mundo percebe, menos quem tem.

A mesma humildade que faz você rodar por vários setores da empresa e te dá a confiança de conhecer tudo quando chegar ao topo.

Tenho um outro livro que fez muito sucesso, A Essência dos Vencedores – Editora Ideia, onde trabalhei esta questão fundamental: conhecimento reduz incertezas.

Como falamos anteriormente, tem muita gente que foca tanto o planejamento que esquece a execução.

Não enxergam que se não houver ação, atitude no campo de trabalho, nas áreas de execução e resultados, nada terá sentido.

As empresas buscam indicadores de desempenho, mas as pessoas já não aguentam mais expressões do tipo: “agregar valor”, “proatividade”, “pensar fora da caixa” entre outras... É preciso sair dos jargões e criar uma comunicação mais simples e real.

Que comunicação seria essa publicada na Revista Você RH em matéria sobre largar estes jargões que começa dizendo: “Se fizermos o melhor benchmarking, focarmos no resultado e pensarmos fora da caixa, seremos mais proativos, vamos agregar valor ao nosso produto e garantir nossa PLR”.

Eu tenho certeza que tem gente no grupo que não sabe sequer o que significa PLR (participação em lucros e resultados).

Penso que seríamos mais claros e justos se praticarmos uma forma mais direta de comunicação, mais humilde, mais brasileira e evitando siglas nas conversas e sobretudo expressões sobre negócios em inglês. Afinal, estamos ou não estamos no Brasil?

Quero lembrar que em tempos de crises e incertezas existem pessoas e empresas indo à falência e pessoas e empresas fazendo fortuna. Há economias em recessão e há economias emergentes.

Caro leitor, procure lembrar que os vencedores fazem aquilo que os

perdedores não querem fazer.

Esse é o caminho da escada, da subida mais lenta, porém verdadeira, que constrói um sucesso real e verdadeiro.

O que tem de gente que diz: “Não sou pago para fazer isso” ou “Não sou pago para fazer aquilo”. E depois querem ser promovidos, ganhar bem, crescer...

São pessoas que chegam ao topo pelo elevador e quando chegam lá, não sabem o que fazer. Despencam rapidamente.

Líder: Motivador de Pessoas

“Sem a motivação você não faz nada... Só com motivação você também não faz nada.”

Gilclér Regina

As empresas nunca são mais fortes e nem mais dinâmicas do que as pessoas que lideram. E um líder sempre será reconhecido pelos resultados de suas atitudes.

Não tenha dúvida, os resultados são medidos em forma de atingimento de metas, melhoria de qualidade e resultados, performance e principalmente na manutenção do espírito de equipe. A questão da motivação é muito forte em todos os princípios de liderança.

Vá ao mercado. Ver uma vez vale mais que ouvir cem. Não vale esse papo de que está velho... Velho é aquele que perdeu o entusiasmo pelas imensas possibilidades da vida.

O brasileiro Carlos Ghosn, nascido em Guajará-Mirim no estado de Rondônia e criado no Rio de Janeiro, hoje presidente mundial da Nissan que ele ajudou a salvar e a tornar uma das montadoras mais lucrativas do mundo e ainda presidente mundial da Renault fez uma colocação que tem tudo a ver com liderança e motivação na vida e no mundo dos negócios.

Disse ele: “A única coisa que faz a diferença é a motivação e se você perder a motivação aos poucos você perde tudo”.

É até um paradoxo quando ouvimos que o pior funcionário é aquele que faz tudo o que você pede ou aquele que nunca faz o que você pede. Em

motivação também é assim: Sem ela você não faz nada e só com ela você também não faz. O que vale é o equilíbrio.

Liderar tem como atributo principal influenciar pessoas com nossas ideias, oferecer inspiração, criar foco para ações práticas e principalmente dar o exemplo.

Escrevi no livro “No Topo do Mundo” – Editora ideia “Uma palavra convence... Um exemplo arrasta Multidões”. É o melhor argumento de liderança que existe no mundo, o exemplo.

Na minha trajetória profissional, após três mil palestras realizadas vi muita empresa de fundo de quintal se transformar em verdadeiros impérios...

Exemplos são muitos. Gostaria de citar todos aqui. Um, em particular, de grande admiração que tenho, meu amigo Mário Gazin, do Grupo Gazin, uma das maiores empresas brasileiras e sempre entre as melhores para se trabalhar na América Latina.

Conheci o Mário, eu recém-formado e ele vindo carregar o pequeno caminhão na hora do almoço (Indústria de Estofados que eu trabalhava) e eu, além de fazer a nota fiscal também ajudava a carregar. E ele mantém a mesma humildade daqueles tempos. Um verdadeiro líder.

Na reportagem “As bombinhas e o bilhão” da Revista Exame edição 949 você lê a história do Grupo Gazin, um exemplo a ser seguido.

Vi também impérios ruírem justamente porque não tiveram um líder, não investiram em pessoas, havia sempre um clima tenso e desmotivante e principalmente, sem nenhum tipo de humildade.

E liderança se faz com motivação e humildade. E ser humilde não significa submissão, tampouco perder o foco. Pelo contrário, é estar sempre ajustando o foco. É o foco que garante o lucro. E ajustar o foco é sempre colocar o cliente no centro dos negócios.

A Miopia do Desmotivado!

“Nós vivemos entre um extremo e outro e o combustível que move o ser humano para o sucesso chama-se motivação.”

Gilclér Regina

O fracasso está intimamente ligado à ausência deste combustível, provocando uma grande falta de perspectiva e isso tem um nome: desmotivação.

A falta de motivação gera uma atrofia em atitudes, iniciativas, inspiração, busca de conhecimento, ação... Isso provoca um engessamento em tudo o que aparece pela frente como oportunidades, ideias, novos trabalhos, novos clientes. É uma coisa que causa cegueira.

Parado você não irá ficar... Ou você vai melhorar ou piorar. A decisão é sua! A sua atitude fará a diferença.

Sendo uma pessoa que trabalha o tempo todo com a motivação do ser humano, faço palestras há anos no mercado, sou movido pela crença na bonança do amanhã.

O problema nunca é o problema... É a atitude que temos diante dele.

O sucesso profissional depende de nossa capacidade de fazer a diferença, da maneira como agregar valor naquilo que fazemos.

Não é preciso ter a melhor ideia... É melhor ter a ideia certa. Este é o desafio. Não é preciso uma ideia brilhante para ser o primeiro, chegar ao topo. Talvez seja melhor adaptar a ideia ao seu mercado, ao seu negócio, a sua atividade.

O ser humano em sua maioria é 10% vocação e 90% adaptação. Penso que sucesso é 1% inspiração, 99% transpiração, isto é: trabalho e para fechar a conta, 100% atitude.

O livro “Pense e Enriqueça”, um best-seller mundial, escrito por Napoleon Hill nos dá um caminho neste ponto de vista da ideia certa.

Ele diz que essa habilidade de adicionar um brilho dourado, ou seja, um pensamento mais otimista em nossa qualidade de vida separa o joio do trigo, o negativo do positivo, os bem sucedidos de todos os demais, seja nos negócios, no amor, na riqueza e até no esporte.

Jesus disse: “Diga-me com quem andas... e te direi quem és”.

O que motiva? Desafios extraordinários produzem pessoas extraordinárias. O que motiva é se colocar em ação, é buscar resultados, é ter reconhecimento. Acima de tudo, ser feliz com aquilo que faz! Ação é atitude!

Recuperando a Motivação

“Ajustar o foco é o grande segredo de sucesso.”

Gilclér Regina

Um dia me fizeram esta pergunta: Depois de passar por um momento difícil, o que é preciso fazer para recuperar a motivação e continuar a busca pelo sucesso? Quais são as atitudes e as habilidades necessárias para superar fases ruins?

Respondi que a palavra chave é esta, atitude. Ela em nossas ações diárias, faz a diferença se vier somada com inteligência, determinação, educação, criatividade e muita motivação.

Motivação não é cesta básica, é coisa séria e deveria ser matéria trabalhada nas escolas, nas universidades.

Aprendi que conhecimento destrói incertezas. É preciso ter foco. Aliás, o que é foco? Um ponto para o qual converge alguma coisa. Então é preciso ser seta, olhar para frente apesar das dificuldades passadas. Ajustar o foco é um grande segredo de sucesso.

O passado é um cheque que já foi descontado, o presente é uma dívida dos céus e o futuro é onde vou querer viver os meus dias. Atitude é quem escolhe o caminho e a motivação é quem mistura toda essa energia da inteligência, da educação, da criatividade... E o foco é determinante, faz você ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente.

Gosto da citação de Charles Revlon, fundador da marca de cosméticos conhecida mundialmente. Ele disse: “Nas fábricas produzimos cosméticos,

nas lojas nós vendemos esperança”. Quer dizer: O que você está trabalhando? E o que você está vendendo?

É incrível como os problemas diminuem de tamanho quando você se determina a enfrentá-los de frente. A maior parte dos obstáculos está em nosso imaginário. A maior crise geralmente está na cabeça das pessoas. É igual o medo, numa rua escura, por exemplo, você aumenta o tamanho do medo e seu coração sai pela boca.

Lembra-me a Águia que enfrenta a tempestade de frente e o que ela encontra após esta passagem? Ela encontra a bonança. Se fugisse, seria atropelada pela tempestade e morreria. Este é um exemplo de atitude que temos que levar para nossa vida diária.

E são tantos os exemplos que conheço que um livro é pouco para tanto. Mas o básico de tudo isso é: Não se deixe abater por momentos difíceis. Quem foge da dor ou da verdade, encontra uma dor maior e uma verdade mais dura ainda.

Quem viveu momentos de superação na vida sabe que o sucesso não admite atalhos. Chega uma hora que tem que estancar o negativo, seja a dor, a doença, a notícia triste... Para ganhar é preciso parar de perder. Não tem segredo mais simples: É ir em frente.

A Maior Motivação do Mundo!

“Se o líder não for uma pessoa motivada, sua equipe estará morta.”

Gilclér Regina

Uma pergunta que sempre tenho que responder é a seguinte: De onde surge a motivação do ser humano? Desde que o mundo é mundo, a motivação existe e sempre estará relacionada à escolha de caminhos e atitudes na tomada de decisão.

O ser humano usou seu cérebro inicialmente para sua sobrevivência, sempre vivendo em grupos, vamos chamar aqui de família. Essa motivação persiste até os dias atuais.

O Rei Salomão disse: “O coração alegre é bom remédio, mas o espírito abatido faz secar os ossos”. Sempre teremos dois caminhos, vivemos mesmo num mundo de escolhas.

O abatido, o desanimado, aquele que faz “secar os ossos” muitas vezes se apresenta como um “realista”, sendo na verdade um grande pessimista.

Felizmente o mundo dos vitoriosos, dos “corações alegres”, daqueles que constroem grandes empresas, grandes carreiras em todos os setores, mesmo atletas, artistas, são pessoas que tem na motivação uma bandeira, trabalham sua vocação, vivem em movimento, tem motivos para agir o tempo todo.

O ser humano é motivado e vencedor, vem de uma fusão de equipe, o pai e a mãe, cada um entrando com 23 cromossomos e nessa fusão acontece uma verdadeira explosão de 300 bilhões de genes.

Nasce aí o ser mais motivado do mundo, vencendo uma concorrência em

genes de aproximadamente 50 populações do Planeta Terra.

O líder deve saber trabalhar com duas situações. Primeiro que ele estará diante de pessoas e estas são na sua essência muito diferentes, com reações e perfis diferentes. Segundo, reconhecer o que a maioria das lideranças no mundo reconhece, isto é, entender que o grande desafio para se atingir metas e objetivos passa por uma equipe motivada.

O que fazer? Saber aceitar as diferenças individuais e ao mesmo tempo trabalhar o potencial de cada um em prol da equipe. Não se pode construir uma empresa 100% em excelência e resultados com uma equipe 50% em comprometimento com metas, qualidade ou mesmo na aceitação de desafios. Afinal, não existe meia-meta!

Ainda dá Tempo!

“Tempo é uma palavra que passa tão rápido e nos faz refletir sobre a vida.”

Gilclér Regina

O segredo para não sofrer com as tribulações diárias é encontrar um meio de acreditar que tudo não passa apenas de uma fase. E “morrer” antes de morrer significa não viver apesar de estar vivo. E infelizmente muitos fazem isso em vida.

O mistério de morrer está intimamente ligado ao mistério de viver. E juntos com o amor são temas campeões da literatura universal: vida, morte e amor. Quem assistiu o clássico Romeu e Julieta sabe perfeitamente disso.

O que eu quero dizer aqui é que ainda é tempo de aprender. Sempre é tempo de aprender. Conviver com os filhos de hoje, com o cônjuge e as sessões diárias de conviver e saber ceder, com os colegas de trabalho, os amigos, os clientes da empresa, os fornecedores, com a busca de um novo aprendizado, uma nova motivação, novas atitudes e comportamentos.

Tantas coisas que poderiam ser ditas e que são válidas. Tenha você a idade de um adolescente ou de um jovem de 80 anos. Ainda dá tempo!

Confúcio disse: “Os homens perdem a saúde para juntar dinheiro, e depois perdem o dinheiro para se recuperar. Por pensar ansiosamente no futuro, esquecem o presente, de tal forma que acabam por nem viver no presente nem no futuro. Vivem como se nunca fossem morrer e morrem como se não tivessem vivido”.

O Rei Salomão no livro de Eclesiastes disse: “Tudo tem o seu tempo determinado e há tempo para todo propósito debaixo do céu: há tempo de nascer e tempo de morrer; tempo de chorar e tempo de rir; tempo de abraçar e tempo de afastar-se; tempo de amar e tempo de aborrecer; tempo de guerra e tempo de paz”.

E o tempo em si não é senhor da razão, pois ele não cura. O que cura é a intensidade de sua ação hoje. O que você pensar agora irá determinar sua vitória sobre o tempo. Se você tiver uma ferida e não se tratar ela vai piorar.

E parado você não ficará... Ou vai melhorar ou vai piorar. Ainda dá tempo. A escolha é sua!

Você Pode Vencer!

“O sucesso não é um acidente... É o resultado de suas atitudes e de suas escolhas.”

Gilclér Regina

Um homem estava ao volante de seu carro quando viu uma fazenda excepcionalmente bela. Parou o carro, desceu do veículo e ficou ali parado contemplando e apreciando a plantação. O fazendeiro, que dirigia o trator, vendo-o se aproximou.

O homem disse: “Deus o abençoou com essa bela fazenda. Deve sentir-se grato por isto” E o fazendeiro replicou: “É, Deus me abençoou mesmo com uma bela fazenda e sou muito grato a Ele, mas o senhor tinha de ver esta fazenda quando deus a tinha só para si”. E completou: “Deus ajuda, mas Ele espera que cada um faça a sua parte”.

Com esta história eu faço a reflexão de que é preciso concentrar-se naquilo que você quer, não naquilo que não quer. O sucesso não é um acidente. É o resultado de sua atitude e esta é uma escolha. O sucesso é, portanto, uma questão de boas escolhas e não simplesmente do acaso.

Muita gente é maluca porque espera pela sorte grande. Isso raramente traz o sucesso, é um em um milhão. Assim, o ser humano comum busca segurança enquanto o ser humano extraordinário busca oportunidades.

Faço aqui alguns questionamentos:

1- Por que algumas pessoas têm sucessivas histórias de êxito enquanto outras têm histórias seguidas de fracassos ou ainda, estão sempre se

preparando para alguma coisa que nunca acontece?

2 - Por que há pessoas que vivem superando obstáculos e alcançando objetivos mais altos enquanto outros estão sempre patinando e lutando para chegar a lugar nenhum?

Se a resposta a essas duas perguntas passar a fazer parte do seu modo como você aprende, ela revolucionará a sua vida.

O sucesso deixa pistas. O sucesso não é mistério. É resultado de aplicação de alguns conceitos básicos. Por outro lado, o fracasso é simplesmente e quase sempre o resultado da constante repetição de alguns erros.

Isso pode soar simplista, mas a maioria das verdades do mundo é mesmo muito simples.

O humorista americano Bill Cosby disse não conhecer a chave para o sucesso, mas garante que a chave para o fracasso é tentar agradar a todo mundo. São aqueles que ainda não aprenderam o real significado da palavra “não”. O sucesso não é um destino, é um caminho.

Pessoas bem-sucedidas competem consigo mesmas, batem seus próprios recordes e tornam-se cada vez melhores. Pessoas mal sucedidas geralmente estão culpando o mundo por seus fracassos.

Não Há Oito Hábitos ou Dez Maneiras!

“Quando você quer disseminar uma notícia, fale para a outra pessoa que é um segredo.”

Gilclér Regina

Você para diante de uma loja, vê a vitrina e fica pensando se aquela roupa vestiria tão bem em você da mesma maneira que está exposta. Se você não entrar, experimentar, olhar no espelho e verificar como ficou em você, jamais saberá se ela realmente vestiria tão bem.

Na vida, acontece o mesmo. Não adianta ficar imaginando. É preciso agir. É preciso correr riscos.

Tem muita gente que faz sucesso de noite e já é esquecido no dia seguinte. Conhece o cantor que fez sucesso só com uma música e depois caiu no ostracismo. Pois é, muita gente é assim. O sucesso é efêmero.

A maior prova que você pode oferecer para o sucesso verdadeiro é a continuidade... Seja do seu trabalho, dos seus relacionamentos, do seu negócio e de sua carreira.

Não há regras para as regras. Cada pessoa possui regras diferentes. Sua personalidade terá que se moldar com as suas próprias regras e suas atitudes.

Em todas as atividades existem ao menos vinte profissionais que “chegaram lá” porque seguiram as próprias regras.

Não há oito hábitos nem dez maneiras. Não há sequer um programa. O

maior teste é viver o dia-a-dia e ser feliz com aquilo que faz, superar tudo e ainda chegar primeiro para beber água limpa. A única maneira de fazer isso é ajudando a si mesmo.

E quando você se destaca, haverá sempre muitos boatos. O boato é a validação do sucesso e cada sucesso tende a aumentar com mais sucesso... E, por consequência, mais boatos... Sucesso à vista!

Nem precisa ser celebridade para presumir que as pessoas irão falar de você, porque elas só conversam sobre o que lhes interessam. Você é o assunto. Esse é o sucesso, as fofocas só acontecem porque as pessoas leem as manchetes.

Educação Para a Vida!

“O primeiro dever de uma universidade é ensinar sabedoria e não apenas o conhecimento.”

Gilclér Regina

Uma pessoa pode ser bem sucedida e certamente será sucesso, com ou sem educação formal, se tiver caráter, compromisso, convicção, cortesia e coragem.

Há por aí muitas enciclopédias ambulantes que são verdadeiros fracassos na vida e isso é trágico.

O Primeiro Ministro britânico Winston Churchill disse certa vez: “O primeiro dever de uma universidade é ensinar sabedoria, não uma profissão. Caráter e não técnicas”.

Fica evidente que a força motivacional do ser humano, o estado de espírito e as atitudes se sobrepõem ao conhecimento e as técnicas. Estas são consequências da vontade do homem.

O grande Sócrates, pai da filosofia, disse que pessoas educadas sabem lidar com as circunstâncias que encontram no dia-a-dia e raramente perdem de vista o adequado plano de ação.

O mesmo Sócrates disse ainda que estas pessoas educadas mantêm seus prazeres sob controle e não se deixam vencer por infortúnios.

Benjamin Franklin, jornalista e tipógrafo, considerado um dos pais fundadores dos Estados Unidos da América, disse: “Ser ignorante não é tão vergonhoso quanto ser avesso a aprender a fazer as coisas corretamente”.

Ora, se pouco conhecimento é perigoso, o que dizer de muita ignorância?

Os vencedores reconhecem suas limitações, mas concentram-se em seus pontos fortes... Os perdedores reconhecem seus pontos fortes, mas concentram-se em suas fraquezas.

A educação intelectual influencia a mente e a educação baseada em valores influencia o coração.

A educação que não sensibiliza o coração é perigosa.

Uma pessoa moralmente educada estará muito mais equipada para subir na vida e ter êxito. As palavras de ordem são honestidade, compaixão, coragem, caráter, persistência e responsabilidade.

Atitudes para recuperar a Motivação

“Ajuste o foco é o grande segredo de sucesso.”

Gilclér Regina

Um dia me fizeram esta pergunta: Depois de passar por um momento difícil, o que é preciso fazer para recuperar a motivação e continuar a busca pelo sucesso? Quais são as atitudes e as habilidades necessárias para superar fases ruins?

Respondi que a palavra chave é atitude e esta é a palavra mais importante do dicionário. Ela sim faz a diferença se somada com inteligência, determinação, educação, criatividade e muita motivação.

Motivação não é cesta básica, é coisa séria e deveria ser matéria nas universidades.

Aprendi que conhecimento destrói incertezas. Trabalhei essa questão num outro livro chamado A Essência dos Vencedores. Caro leitor, é preciso ter foco. Aliás, o que é foco? Um ponto para o qual converge alguma coisa. Então é preciso ser seta, olhar para frente apesar das dificuldades passadas. Ajustar o foco é um grande segredo de sucesso.

O passado é um cheque que já foi descontado, o presente é uma dívida dos céus e o futuro é onde vou querer viver os meus dias. Atitude é quem escolhe o caminho e a motivação é quem mistura toda essa energia da inteligência, da educação, da criatividade. O foco é determinante, faz você

ver o que todo mundo vê, mas enxergar diferente.

Gosto da citação de Charles Revlon, fundador da marca de cosméticos conhecida mundialmente. Ele disse: “Nas fábricas produzimos cosméticos, nas lojas nós vendemos esperança”.

É incrível como os problemas diminuem de tamanho quando você se determina a enfrentá-los de frente. A maior parte dos obstáculos está em nosso imaginário.

Lembra-me a Águia que enfrenta a tormenta de frente e encontra após ela a bonança. Se fugisse, seria atropelada pela tempestade e morreria.

São tantos os exemplos que conheço que daria um novo livro. O básico de tudo isso: Não se deixar abater por momentos difíceis. Quem foge da dor ou da verdade, encontra uma dor maior e uma verdade mais dura ainda.

Quem viveu momentos de superação na vida entendeu que o sucesso não admite atalhos. Chega uma hora que tem que estancar o negativo. Para ganhar é preciso parar de perder. Não tem segredo mais simples, é ir em frente.

A Primeira Impressão é que Fica!

“Na existe uma segunda chance para causar uma primeira boa impressão.”

Gilclér Regina

Quando você acrescenta um toque pessoal num relacionamento as pessoas irão lembrar-se disso. Se sua ação for impessoal é quase certo que elas irão ignorá-lo.

A primeira impressão é que fica. O silêncio provoca a suspeita. Se as pessoas não são espontâneas e se limitam a respostas de rotina, os outros se sentem inseguros e presumem o pior com pensamentos do tipo: “ela não me quer aqui” ou “ele não gosta de mim”.

Por isso acredito que dificilmente existe uma segunda chance para causar uma primeira boa impressão.

É importante conversar com as pessoas. Se você for à recepção de uma empresa, é provável que a atendente lhe dê apenas um crachá, faça os registros e lhe indique o local que deve ir. Nada mais! É você quem tem que conversar.

Nos contatos telefônicos os primeiros segundos de uma ligação são reveladores da qualidade do serviço oferecido pela empresa. De vez em quando encontramos alguém com vida inteligente.

Saia de seu ambiente de trabalho e a seguir volte como se fosse um cliente. Qual a primeira coisa que você nota? As pessoas levantam a cabeça e sorriem quando você chega? O chão está limpo? Se notar algo abaixo do

padrão nos próximos cinco segundos, trate de corrigir a rota.

Vibração é o cliente sentir logo ao entrar que está prestes a fazer uma viagem inesquecível. Sabe que ali existe energia e entusiasmo e que tudo vai dar certo.

A regra é: Faça o outro acreditar que ele é a pessoa mais importante do mundo.

Você pode até não fazer coisas extraordinárias, mas você pode fazer coisas simples de forma extraordinária.

É impossível separar a motivação de um cliente da motivação de um funcionário ou colaborador. O comum pode ser transformado em extraordinário e a palavra chave para conseguir este feito é a que repetimos sempre como sendo a mais importante do dicionário: Atitude!

Quanto Vale Sua Equipe de Trabalho?

“O erro primário que as empresas costumam cometer é não perguntar o que motiva.”

Gilclér Regina

Uma pergunta que tenho feito sempre em minhas reflexões, palestras e conversas com empresários é: Quanto vale o seu funcionário? Quanto vale sua equipe de colaboradores no trabalho? Como medir isso?

Tudo o que vem até você é atraído pela maneira como você pensa e pelas imagens que você guarda em sua mente. São coisas que foram praticadas por pessoas como Platão, Shakespeare, Newton, Beethoven, Einstein...

Todo esse comportamento da mente é transformado em atitudes diárias do ser humano que faz sucesso, notadamente no trabalho que é desenvolvido dentro das empresas.

Uma empresa começa quebrar cinco anos antes e a razão disso é centrada, em geral, nestas atitudes de liderança. Existem dois tipos de atitudes que fazem um negócio quebrar.

A primeira são pessoas que não sabem delegar, que tem que se meter em tudo e se irritam até com a posição do cafezinho na sala... Opinam até em qual marca de sabonete se deve ou não comprar!

A segunda é sobre aquele despreocupado por completo, aquele que faz de conta que é míope e “não enxerga” muitas coisas... Prefere não despedir para

não queimar sua imagem... São daqueles que fazem “vista grossa” para os que ficam horas na Internet conversando com amigos e visitando sites inúteis...

A própria equipe começa a pensar que se nem o “chefe” se preocupa, muito menos eles devem se preocupar...

Para você criar um valor para sua equipe é preciso criar uma visão centrada no hoje e no futuro para construir o sucesso com uma equipe que também é sucesso e acima de tudo comprometida.

Não há sucesso sem comprometimento, seja o da empresa ou do funcionário... Afinal, estão todos no mesmo barco! O segredo está nas pessoas e saber que elas devem fazer a diferença, focadas e comprometidas com o trabalho e não apenas envolvidas...

Devem ter metas, objetivos, ideais e propósitos naquilo que estão fazendo.

O erro primário que as empresas costumam cometer é não perguntar o que motiva.

Trabalhar a motivação é perceber que as coisas que não vemos são muito mais poderosas do que as que vemos. O que está embaixo do solo gera o que está acima dele.

É o invisível que produz o visível. É este invisível que temos que trabalhar, ou seja, entender o que motiva verdadeiramente as pessoas é o caminho mais fácil ainda e o diálogo é a forma prática de ajustar a equipe. Chamamos isso de treinamento.

O ser humano é 90% adaptação e esta só irá acontecer se ele estiver 100% motivado. Não basta estar no lugar certo, na hora certa. Você tem que ser a pessoa certa, no lugar certo e na hora certa.

Motivar para fazer é a estratégia. Você se esquece daquilo que ouve, se lembra daquilo que vê, mas entende aquilo que faz. O sucesso é de quem faz,

isto é, de quem coloca suas ideias em prática.

Quanto vale sua equipe de trabalho? Vale refletir porque esse valor está intimamente ligado ao seu sucesso ou seu fracasso!

Chegamos! E a Vida Continua...

A ideia deste livro foi despertar em você e em todos os leitores a atitude como palavra chave na definição de negócios, vendas, relacionamentos, equipes, metas, tudo, até a vida espiritual...

Penso que nesta viagem você teve alguns momentos de pausa, de reflexão, parou em algumas estações para depois seguir novamente...

A vida sempre será assim, 1% de inspiração, 99% de transpiração e 100% atitude....

A vida não para aqui. A leitura não pode parar aqui... Tudo continua, o universo nos espera, vivemos de ações, de atitudes que fazem o conhecimento ter vida.

Os vencedores fazem aquilo que os perdedores não querem fazer.

A regra 1º do sucesso é: Faça mais daquilo para o qual você foi contratado.

Nesta viagem você aprendeu em vários momentos que esse “fazer mais” é estar presente na vida das pessoas que te cercam, seja na família seja na empresa sejam seus amigos... Fazer mais te coloca num patamar superior.

E afinal, não espere o outro dizer “eu te amo” para você dizer “eu também”. Aprendemos aqui a ser seta e não alvo, correr na frente, fazer o bem, não olhando a quem, chegando primeiro e bebendo água limpa.

Pois quem chega primeiro faz tudo em vanguarda, seja um beijo, um abraço, um sorriso, um abraço num momento difícil... O primeiro é sempre o primeiro.

Por estas e por tantas outras que atitude é a palavra mais importante do dicionário, foco é a palavra mais importante no mundo dos negócios e amor é palavra mais importante do mundo!

Obrigado por estar comigo.

Com carinho, receba um forte abraço e esteja com Deus!

Gilclér Regina

Sobre o autor

Gilclér começou sua vida profissional como catador de papel de rua, aos 12 anos na cidade de Mandaguari, no interior do Paraná. Hoje, depois de atuar fortemente em níveis estratégicos e táticos de diversas organizações, Gilclér é bacharel em Administração de Empresas e Marketing, graduado em Dinâmica Humana pelo The National Value Center (Texas / EUA), em Total Quality Manager pela American Society for Quality Control (Wisconsin / EUA) e em Tecnologia de Desenvolvimento Humano pelo The Graves Technology (EUA). Especialista em temas que abordam liderança, vendas, empreendedorismo e motivação, Gilclér conta com 20 anos de carreira, mais de 4.00 palestras, 200 universidades visitadas, atuando em cerca de 2.000 veículos midiáticos nacionais e internacionais, totalizando agora mais de 3 milhões de livros vendidos e 2 milhões de pessoas transformadas.

Sumário

[Apresentação](#)

[Prosperidade, Atitude & Relacionamentos!](#)

[Indicador de Atitude!](#)

[O Líder e as Atitudes que Constroem o Sucesso!](#)

[Marca... Clientes... Equipe!](#)

[Concorrência](#)

[Vivendo pelo Fracasso ou pelo Sucesso!](#)

[Acreditar e ser Rápido!](#)

[Terremotos e Tsunamis!](#)

[Faz Sucesso quem tem Atitude!](#)

[Planejamento & Execução!](#)

[Declarações de Atitudes!](#)

[Motivação, Talento & Indicadores de Desempenho!](#)

[Líder: Motivador de Pessoas](#)

[A Miopia do Desmotivado!](#)

[Recuperando a Motivação](#)

[A Maior Motivação do Mundo!](#)

[Ainda dá Tempo!](#)

[Você Pode Vencer!](#)

[Não Há Oito Hábitos ou Dez Maneiras!](#)

[Educação Para a Vida!](#)

[Atitudes para recuperar a Motivação](#)

[A Primeira Impressão é que Fica!](#)

[Quanto Vale Sua Equipe de Trabalho?](#)

[Chegamos! E a Vida Continua...](#)

[Sobre o autor](#)

[Sumário](#)

[Sobre a Viseu](#)

Sobre a Viseu



Essa e outras obras em:

eviseu.com

facebook.com/editoraviseu

twitter.com/editoraviseu

instagram.com/editoraviseu

Contatos:

contato@editoraviseu.com

Quer enviar sua obra para nossa avaliação?

originais@editoraviseu.com

ROSANA MACIEL

Mães de **JOGADORES**

FILHOS DO FUTEBOL



Mães de jogadores, filhos do futebol

Maciel, Rosana

9788554545697

90 páginas

[Compre agora e leia](#)

Mães de Jogadores Filhos do Futebol é um relato realista leve e dinâmico onde conto a minha experiência como mãe de jogador de futebol acompanhando meu filho nessa profissão. Todas as dores, dificuldades, sacrifícios, ansiedades, dúvidas, superações, conquistas, vitórias e alegrias. Me coloco também no lugar de tantas outras mães que não conheci, das que conheci e convivi em seus dramas que são tão parecidos com os meus. Este livro serve de alerta e esperança para aqueles que ainda não sabem o que é viver no mundo da bola e para os que sabem, trás cumplicidade e incentivo para que não deixem de acreditar um só minuto no sucesso.

[Compre agora e leia](#)

Jorge Sabongi

ENTUSIASMO

Ativando sua energia interior



Entusiasmo

Sabongi, Jorge

9788554546298

320 páginas

[Compre agora e leia](#)

Como acionar a automotivação e reverter o desânimo em tempos de crise? Passamos por diversas flutuações de humor todos os dias. Isso, por si só, tira parte de nossa energia vital. Muitos de nós vivem escravos das vaidades humanas (entre elas a vontade de querer estar em todas as partes do mundo ao mesmo tempo), a necessidade de status, a sede do poder, as posições sociais no culto ao sucesso, a paixão pelo consumismo desenfreado, ânsia por ostentação e popularidade, as frivolidades estéticas e os desejos impossíveis e utópicos. Vivem à procura de seu próprio eu sem perceber que tudo o que realmente precisam para uma vida equilibrada está muito próximo, dentro deles mesmos. Diversas pessoas vivem à margem da realidade nesta era de tecnologia, inserindo-se numa cultura do narcisismo, insuflada pelas redes sociais. Temos uma geração sem equilíbrio para tanto desânimo e desalento. Seus vínculos estão quebrados. Sua energia emocional é sugada. Faltam-lhes ferramentas para acessar seu interior. A "Administração do Entusiasmo" é fundamental por envolver a busca pelo autoconhecimento por intermédio do entendimento e da sofisticação das sensações. Através de exemplos das experiências de vida das antigas gerações, podemos alicerçar as próximas. Iniciamos o

trabalho de reconstrução emocional. Em uma época de desconstrução dos valores e princípios, a ideia é reverter este processo nesta leitura. O entusiasmo é um aliado. Basta saber acessá-lo e mantê-lo. Bem estruturado, esse aliado pode criar novas imagens e mapas mentais para nos colocar na dianteira da condução das sensações de prazer. Ele pode ser acessado por duas vias: interna e externa. No acesso interno, criamos intimidade para que possamos pinçá-lo quando desejarmos. Cada vez que isso acontecer, acenderemos a centelha que favorecerá nosso equilíbrio psíquico. Compreender este processo norteará nossa automotivação. Saber alimentar nosso entusiasmo trará uma nova concepção de vida e novas sensações para alicerçar o desenvolvimento nas mais diversas áreas. Escrito e dirigido para todas as idades, este livro fornece amplo repertório de exemplos enriquecedores e alusões às questões relativas à busca de conforto e segurança em suas atividades. Trabalharemos o autoconhecimento: sua mente nunca mais será a mesma.

[Compre agora e leia](#)

O que todo empreendedor deve saber

"Formador de campeões. Leitura obrigatória para empreendedores experientes e jovens empreendedores."
Mário Gazin, Fundador do Grupo Gazin

VOCÊ EMPREENDEDOR



APRENDIZADO E OPORTUNIDADES

GILCLÉR REGINA

Autor com mais de 3 milhões de livros vendidos



VISEU

Você empreendedor

Regina, Gilclér

9788593991431

95 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dediquei um tempo especial quando escrevi este livro. Recheado de histórias de empreendedores de sucesso, onde acertaram, onde erraram, também a minha própria história. Um livro muito gostoso e inspirador pra quem é empresário, líder e todo aquele que deseja empreender. São páginas para o leitor ler, aprender e por em prática em sua vida. Garanto ao leitor que se dedicar ao conteúdo, momentos agradáveis e de reflexão para profunda transformação de seus negócios!

[Compre agora e leia](#)

C.B. LAURY

Olhos GÉLIDOS

W VISEU

Olhos gélidos

Laury, C. B.

9788554545536

135 páginas

[Compre agora e leia](#)

Dizem que se contar até quinze para o nascer do sol, vai ter um deslumbre do paraíso. - Se você ainda quiser encontrar Frosty Eyes após esses quinze dias – Lorence aponta para o chão entre ambos. – Apareça nesse mesmo horário e local. Seja discreto. Eu te levarei até ele. * Como pode provar que é confiável? * Eu não posso – Lorence sorri beirando ao mistério. – Cabe a você decidir. Lorence é um capitão pirata e temido do séc. XVIII em plena Revolução Industrial e Henry mal pode esperar para fazer parte disso. A história de amor entre dois homens em busca da liberdade.

[Compre agora e leia](#)

PSICOLOGIA POSITIVA

PNL e COACHING PESSOAL



JOEL ANTUNES



Psicologia Positiva

Antunes, Joel

9788554542085

130 páginas

[Compre agora e leia](#)

O livro Psicologia Positiva – PNL e Coaching Pessoal contém informações relevantes, abordando comportamento, relacionamentos interpessoais, desenvolvimento pessoal e educação, resultado da experiência do autor em 25 anos no atendimento em psicoterapia breve. O diferencial desse livro de auto ajuda, se fundamenta nos conhecimentos da psicologia, da psicanálise e da PNL e sugere exercícios práticos e objetivos na busca da melhoria da qualidade de vida pessoal do leitor, otimizando seu potencial de relacionamento e realização. (A Viseu pode mudar, sugerir e torna-lo melhor).

[Compre agora e leia](#)